

炒鞋能致富?

跟风炒鞋的学生陷入囚徒困境

阅读提示

前不久,央行上海分行发布《警惕“炒鞋”热潮防范金融风险》的金融简报,明确认为“炒鞋”行业背后可能存在的非法集资、非法吸收公众存款、金融诈骗、非法传销等涉众型经济金融违法问题。

11月2日上午,位于南京新街口的南京东方福来德耐克店门口人山人海,数百人排队拥挤在通道中。这一天,一款叫做AJ1 High OG“Fearless”主题球鞋(AJ是耐克旗下以NBA球星迈克尔·乔丹命名的系列篮球鞋)在这里限量发售。

排队的顾客大多数是90后、00后大学生,其中也不乏70多岁的老人以及孕妇。他们中有的球鞋迷,有的是为孩子买鞋的家长,也有的是炒鞋客,还有“黄牛”。几位接受采访的大学生承认,他们炒鞋的本金来自父母。



抽奖的快感

早上8点多,来自江苏常州的家长姚晓丽(化名)已经在新街口的耐克店门前等待。现场设置了防护栏,就像春运时火车站门口的防护栏一样,排队等待的人里三层外三层。

两天前,姚晓丽通过微信小程序获得抽签资格,“据说有几千名报名,只有400人有抽签资格”。一个半小时后,主持人终于念到了姚晓丽手中的号码。她说,那一刻就像中大奖一样激动。这是她第一次参与排队抽签,因为买到了“黄金码”球鞋,几位现场的“黄牛”都前来问价。所谓黄金码,就是女鞋36-37.5码、男鞋40.5-43码,这些尺码购买的人很多,所以很热销。

姚晓丽并不打算卖,这是她给正在上大学的儿子买的。儿子从高中开始就“迷恋”乔丹鞋,“从前都是加价几百元才能买到。”她说。

让她没想到的是,这款球鞋发售不到1

个小时,原价1299元的球鞋,在网上已涨到2400元。

现场一位“黄牛”拿着手机守在店门口,一看到有人拎着球鞋出门,就上前问球鞋的尺码以及是否愿意出售。他所能采购的价格,都由手机中“变化的曲线”所决定。

这名“黄牛”告诉记者,“早上价格高,现在价格又降下来一两百块钱。”

另一名“黄牛”汪先生表示,自己刚大学毕业,不过做球鞋投资已有4年。他在现场以每双2150元的价格,“收”了5双鞋,“我从这家店刚开业起就经常在,人数最多时广场上排了八九百人”。

这里是南京等级最高的耐克店,因此经常会有限量版球鞋在此发售。南京东方福来德耐克店的店员告诉中国青年报·中国青年网记者,当日除极个别人因为迟到、没持有本人身份证而签号作废外,估计这款鞋线下中签率达80%。

洪水何时退潮

顾阳(化名)介绍,期鞋的供货商多在海外,没有具体合同约定,无法索要赔偿,且跨境快递速度很慢,最快1个月能拿到鞋,最慢能拖半年,甚至更长。

陈晓曾经有一段做期鞋被编的遭遇。刚开始炒鞋时,陈晓遇到一名挺有名气的南京鞋贩。这名鞋贩手上并没有货,但会低价放货,并且擅长拖延时间。后来陈晓发现,这名身穿富二代标配的鞋贩,只是用鞋作为载体借钱,因为这样借钱的利息比银行低很多。陈晓投了三四万元,最后发现是一个骗局。从那以后,陈晓决定再也不做期鞋了。

差不多1个月前,潮鞋交易的某平台下架了寄存和变现服务。顾阳打开手机时发现,从前可以看到的完整实时交易记录和价格走势图、销量排行榜、销量爆增榜,现在都消失了。

随后,圈子里许多人变现后就退圈了,导致鞋子降价,每位炒鞋的人或多或少亏损,其中不乏许多大学生,他们通过借贷平台,欠下了数额不少的债务。

媒体报道,来自成都鞋圈绰号“刘饼干”的鞋贩被警方拘留,涉案上千万元。据其交代,因球鞋价格疯涨,导致供应链断裂,为了维持知名度和虚荣心,他通过高价购买球鞋,以市场价赔付,后来资金链断裂被债主举报。

随后,也有知名博主指出:“鞋市崩了大家可以多聊聊球鞋文化和鞋子本身,不要乱炒鞋。”

来自苏州某高职的学生秦航和朋友在苏州开了一家90平方米左右的球鞋洗护店,顾客们通过微信下单,目前已累计近2.5万名用户。

秦航记得,5年前,球鞋还只是属于小众文化。2017年,这个圈子开始上演一幕幕疯狂的荒诞剧。“以前很少有几千元上万元的鞋,现在越来越多的人不是真的喜欢球鞋,而是为了赚钱”。

秦航说,和部分盲目跟风的年轻人不同,确实有很多老顾客有球鞋情结,有人会拿着10多年前的鞋子来保养。他觉得这种鞋虽然不适合穿,但能用于收藏。“他们怀念有故事有温度的鞋子,和背后或温情或感人的故事,而不是APP上的曲线图和一串串红绿绿的数字”。

前不久,央行上海分行发布《警惕“炒鞋”热潮防范金融风险》的金融简报,明确认为“炒鞋”行业背后可能存在的非法集资、非法吸收公众存款、金融诈骗、非法传销等涉众型经济金融违法问题。

如今的顾阳已很久没有买鞋。他说,新鞋到手后,已经没有当初那种让他特别兴奋的感觉,有时候可能到货一周,才会拆开鞋盒。

对陈晓来说,今年9月,他的家庭微信群里有人开始分享大学生炒鞋暴富的文章,他突然清醒过来:“既然大家都知道炒鞋赚钱,这证明巅峰快要过去,我也该撤了。”

据《中国青年报》

被“金主”瞄上的鞋圈

“再丑的鞋,如果炒贵了大家还是会觉得好看。”陈晓(化名)说,一双昂贵的潮鞋是学生圈社交的硬通货,可以在社交场合赚足回头率,是目前最好的低调炫富方式。

2016年9月,陈晓在淘宝上抢了一双“黑红脚趾”,第一次就赚了700元。这让他尝到甜头,也让他发现商机。自此,陈晓成为一名鞋贩。

2018年,市面上推出“OFF-WHITE”(美国街头潮流结合高端时尚品牌)与乔丹的联名款鞋,这款鞋的鞋带上会绑着标志性的塑料扎带,“那时候大家疯狂囤鞋,一双就将近3000元。”陈晓回忆,在潮流单品交易平台还未流行时,球鞋交易主要在淘宝。他并不知道具体价格走向,只能参考淘宝定价和调货群里的价格,自己再折中出价。

“入坑”3年,他共投入30万元。囤鞋最夸张时,家里几面墙都是鞋盒。

随着炒鞋越来越热,也开始有“资本”进入鞋圈。陈晓说,一名做银饰生意的老板,用低利率给了他和他朋友每人20万元作为启动资金。而在南京,有诸多百万元级别的学生鞋贩,背后都有金主提供资金支持。

从那时开始,大伙儿对球鞋的喜欢,不再单纯地执着于对球星的个人情结。今年夏天,在“冲冲日”(国内球鞋市场周期性扫货、囤货、提价日)巅峰时,有很多大学生加入炒鞋队伍。陈晓走在街上,常常听到年轻人们讨论,畅谈着这个行业的欣欣向荣。

陈晓说,在“冲冲群”中,鞋贩们会相约晚上甚至半夜时间,一起拍下平台上的大部分鞋。因为短时间内卖家来不及上架,价格自然上升。鞋贩们会先下架自己卖的鞋子,再连续拍下100多双,营造出这款鞋火爆的假象,“别人看到价格曲线图上数字暴涨,就会买,价格越来越高。这时鞋贩子们心知肚明,要赚钱了。”

“每个人都不相信自己是最后接盘的,都坚信还会涨价,等再涨一点再抛售,没想到一买就跌,这部分人成为最后被割韭菜的人。”陈晓说。

今年暑假的两个多月里,陈晓的流水最多时达到三四十万元。他每天早上睁开眼,手机上都是扎眼的不断上涨的红色数字,“那时候几乎所有鞋都在涨价”。

来自浙江某高校金融专业大学生冯风(化名)说,炒鞋原理可用经济学中的供求关系解释。再高颜值的鞋,如果货量非常大,还是不会涨价。鞋商会通过“限量”“明星加持”“联名”等形式,制造噱头,营造饥饿营销,刺激消费。

让他印象深刻的一款鞋是为纪念2014马刺夺冠,乔丹和NBA球员伦纳德的合作款“AJ1 伦纳德”,刚发售时价格在4000元左右,后来伦纳德和NBA解约,球鞋被冠以“绝版”之名,“一夜间价格飙升至三四万元的巅峰”。